

ЭКСКЛЮЗИВ ОТ КАМА SCHACHTER: ИЗДЕЛИЯ ТОЛЬКО ДЛЯ ВАШЕГО САЛОНА

Войти в ювелирный магазин и... ничего не купить. К сожалению, это одна из типичных картин нашего времени. Клиенты готовы совершить покупку, но не могут выбрать ничего подходящего. «Все везде одинаковое...» «Совершенно нет оригинальных изделий...» Вот основные претензии несостоявшихся покупателей к ассортименту. В результате посетители остаются без покупок, а магазины – без продаж. Какой выход? Предложить своим покупателям эксклюзивные изделия, которые они так ищут. Именно такие украшения изготавливает для магазинов среднего и премиального сегментов компания Kama Schachter. Для каждого магазина – свои неповторимые коллекции.

Удивительная похожесть ассортимента российских ювелирных магазинов – действительно большая проблема. В том числе и для самого ритейла. Поскольку во все, даже самые тяжелые времена, покупатели готовы приобретать эксклюзивные изделия, гарантирующие им неповторимость, непохожесть, подчеркивающую их индивидуальность. Но как эту проблему решить? Набор производителей, с которыми сотрудничают магазины, ограничен. Значит, ассортимент – тоже. Да и не каждая ювелирная фабрика готова разрабатывать и поставлять оригинальные украшения среднего ценового сегмента. Для этого у многих не хватает ни талантливых дизайнеров, ни производственных ресурсов, ни, порой, желания.

Kama Schachter – уникальная в этом смысле компания. Более 30% изделий – кулоны, серьги, кольца, выходящие из рук ее ювелиров, – эксклюзив. В том числе недорогой. Среди розничных партнеров **Kama Schachter** – магазины и сети всего мира. И эксклюзивные украшения специалисты компании разрабатывают по их заказу. Для каждого магазина и сети – свои.



KAMA SCHACHTER

Понятно, что для разработки и производства эксклюзивных изделий Kama Schachter должна обладать соответствующими производственными и человеческими ресурсами. Так, производственные мощности компании – это четыре завода (Индия и Китай), общей площадью 6 тыс. м², на которых трудятся около 1500 работников и производится более 1 000 000 изделий в месяц. В собственных дизайнерских студиях (они расположены в Гонконге и Индии) разрабатываются до 300 новых моделей в месяц. Три раза в год специалисты компании предлагают своим розничным партнерам – и ювелирным сетями, и единичным магазинам – обновление их эксклюзивных коллекций.

ЧТО ТАКОЕ ЭКСКЛЮЗИВ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ КАМА SCHACHTER?

Бодрые слоганы о производстве эксклюзивных ювелирных изделий регулярно звучат из уст представителей производственных компаний. Но в результате этот «эксклюзив», попадая на прилавок, зачастую сливается с подобными «оригинальными» изделиями других производителей.

Что понимает под эксклюзивом компания **Kama Schachter**?

«Это в первую очередь решения, которые ранее не предлагали другие производители, не только в данной конкретной стране, но и в мире, – говорит **Колин ШАХ (Colin Shah), основатель компании Kama Schachter**. – Чтобы случайно не изобрести велосипед, наши маркетологи проводят масштабные исследования рынка (о них мы поговорим ниже). Безусловно, при разработке новых коллекций мы учитываем особенности страны и населенного пункта, где расположены магазины нашего заказчика».

Среди самых свежих эксклюзивных разработок Kama Schachter – коллекция легких изделий, изделий с цветными камнями бриллиантовой огранки, и, конечно, с бриллиантами – в том числе цветными. Как видно, изделия очень разнообразны: и по цене, и по особенностям исполнения. Но все они – оригинальны, эксклюзивны. Ничего подобного мировой ювелирный рынок еще не знал.

«Если говорить о России, то здесь мы в первую очередь видим необходимость создания эксклюзивных коллекций средней ценовой категории. Именно эта ниша до сих пор пустует. При том что спрос на подобные изделия огромен», – отмечает **Колин ШАХ**.

КАК СОЗДАЕТСЯ ЭКСКЛЮЗИВ

Основной принцип работы компании Kama Schachter – разработка изделий под конкретного заказчика, то есть магазин. Это гарантирует ликвидность будущих украшений. Прежде чем начать непосредственную подготовку эскизов, маркетологи Kama Schachter



изучают целевую аудиторию магазина – покупателей, их потребности и возможности, а также структуру продаж по категориям товаров и уровень цен наиболее продаваемых изделий. Исследуют тенденции, новые изделия, появившиеся на рынке, модные тренды и региональные особенности их преломления. Далее на основании этих исследований разрабатывается ряд концепций (направлений) и эскизов для презентации заказчику. После того как заказчик определился с выбором, на основе одобренных им эскизов изготавливаются пробные изделия-образцы.

Следующий этап – тестирование пробной коллекции. И только после того, как заказчик определит товары, которые на 100% соответствуют потребностям целевой аудитории магазина как с позиции дизайна, так и цены и наверняка будут иметь успех, – на прилавки поступает готовая коллекция. Kama Schachter располагает достаточным объемом складских помещений, чтобы держать запас изделий, созданных для конкретного магазина, и оперативно сортировать его во время высоких сезонных продаж. Весь процесс подготовки эксклюзивной коллекции в соответствии с требованиями заказчика занимает от четырех до восьми недель.

Клиент готов покупать недорогой эксклюзив – так предложите то, что он хочет! Пусть покупает!



Unit 601-604, Multistoried Bldg. Non-A/C Zone, Seepz-SEZ,
Andheri (E), Mumbai - 400 096, India
Tel: +91 22 4344 1000, Fax: +91 22 4344 1005,
e-mail: sales@kamaschachter.com,
www.kamaschachter.com
Binay GOENKA +91 981 979 33 30
e-mail: binay.goenka@kamaschachter.com

Контакты для русских покупателей:

Ольга ШТЫБ
Тел. в Гонконге: +852 675 09 811
e-mail: olga.kamaschachter@gmail.com
Адрес: Unit 1203, 12/F, Lippo San Plaza, 28 Canton Road,
Tsim Sha Tsui, Hong Kong